



Как сэкономить на автостраховании

В этом обзоре собраны предложения по КАСКО, которые не назовешь ни сногсшибательными, ни фантастически выгодными. Но они очень неплохи на общем фоне прижимистого страхового рынка.

Страхование требует осознанности. Если какая-то из программ вам понравилась, это вовсе не повод бежать и заключать договор. Каждый случай индивидуален. Внимание к условиям и подробная калькуляция предложения – прежде всего*.

СПЕЦИАЛЬНОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ ПО КАСКО КОМПАНИЯ. «Ингосстрах» www.ingos.ru

ОГРАНИЧЕНИЯ. Для клиентов, ранее не застрахованных в «Ингосстрахе».
ПРЕИМУЩЕСТВА. Продленный полис по стандартному тарифу.
ФРАНШИЗА. Не является обязательным условием, но если она

выбрана, то составляет 10 000 руб. начиная со второго страхового случая.
АМОРТИЗАЦИЯ. Первый год – 20%, второй и последующие годы – 10%. Расчет производится по дням, амортизация учитывается только при угоне или полной гибели ТС.
СПОСОБ ОПЛАТЫ. Возможна рассрочка на два платежа по 50% с интервалом 3 месяца.
РАСЧЕТ. Ford Focus. Цена полиса – 58 920 руб. Страхование с франшизой – 575 дней. Без франшизы – 463 дня.
Hyundai Santa Fe. Цена полиса – 79 200 руб. Страхование с франшизой – 547 дней. Без франшизы – 436 дней.
BMW X5. Цена полиса – 169 900 руб. Страхование с франшизой – 436 дней. Без франшизы – 397 дней.

СУТЬ ПРОГРАММЫ. Это стандартные условия «Ингосстраха», но по цене годового полиса клиенту предлагают застраховать автомобиль не на 365, а примерно на 400–600 дней. Точное число дней определяется в зависимости от марки, модели, года выпуска автомобиля, возраста и стажа водителя. Однако тенденция такова: чем дороже машина, тем меньше льготных дней нам дадут. Также число дней зависит от того, выберет клиент страхование с франшизой или без франшизы. Если с франшизой – дополнительных дней будет больше. Без франшизы – меньше.

КОМУ ВЫГОДНЕЕ. «Длинный» полис в любом случае лучше «короткого».

АВТОКАСКО С ФРАНШИЗОЙ КОМПАНИЯ. «Гута-Страхование» www.gutains.ru

ОГРАНИЧЕНИЯ. Не установлены, но программа выгодна далеко не всем.
ПРЕИМУЩЕСТВА. Коэффициент 4,95% для всех автомобилей. Однако

выгодно не всегда. Стандартный коэффициент на многие, особенно дорогие, автомобили может быть ничуть не хуже.
ФРАНШИЗА. 25 000 руб. для всех автомобилей.
АМОРТИЗАЦИЯ. Автомобиль дешевеет на 1% в месяц.
СПОСОБ ОПЛАТЫ. Возможна рассрочка на два платежа по 50% с интервалом 3 месяца. Есть рассрочки на три взноса с наценкой 2% и на четыре взноса с наценкой 5%.
РАСЧЕТ. Ford Focus. Полис с франшизой – 24 750 руб. Полис без франшизы – 41 500 руб.
Mazda3. Полис с франшизой – 24 750 руб. Полис без франшизы – 120 100 руб.

СУТЬ ПРОГРАММЫ. Если мы страхуемся с учетом франшизы 25 000 руб., цена полиса высчитывается по сниженному коэффициенту 4,95%. Но не все так радужно. Мы даже не стали приводить в этой главке расчеты для Hyundai Santa Fe и BMW X5. Страховать их по данной программе бессмысленно: когда в дело вступит франшиза в 25 000 руб., КАСКО сразу обойдется нам дороже стандартного. То же самое можно сказать про Ford Focus. Но мы рассчитали его для сравнения с другой, очень подходящей для этой программы машиной.

Программа выгодна в случае с моделями, для которых такой полис будет раза в три-четыре дешевле обычного. Такова, например, Mazda3 – очень рискованный автомобиль. И у угонщиков популярный, и с достаточно дорогим ремонтом, и часто бьющийся, потому что покупающая его молодежь любит гонять. Стандартное КАСКО стоит дорого. А данный полис дешевле стандартного в пять раз.

КОМУ ВЫГОДНЕЕ. Владельцам недорогих, но рискованных автомобилей. Тех машин, что любимы угонщиками и часто попадают в аварии, так как популярны среди темпераментных молодых водителей. Таковы, например, Mazda3, Honda Civic, Mitsubishi Lancer. Это же предложение выгодно неопытным водителям.

По стандартной «безфраншизной» программе для них могут ввести убийственный коэффициент.

«ГОЛОЕ КАСКО» КОМПАНИЯ. «АльфаСтрахование» www.alfastrah.ru

ОГРАНИЧЕНИЯ. Не установлены. Однако надо иметь в виду, что предоставляются лишь необходимые услуги. В программе нет никаких приятных излишеств.
ПРЕИМУЩЕСТВА. Минус 15% от стандартного тарифа компании. Для клиентов, которые ранее были застрахованы в других компаниях и к моменту окончания прошлого договора остались безубыточны, предусмотрено еще 15% скидки за переход «под крыло» «Альфы». Итого: 30%.
ФРАНШИЗА. Не входит в базовые условия, но при согласии на франшизу цена полиса дополнительно снижается. Возможные пределы франшизы: 3000, 6000, 9000, 15 000, 30 000 или 60 000 руб.

АМОРТИЗАЦИЯ. Для автомобилей в возрасте 1 год – 18%, 2 года – 15%, 3 года – 10%. При страховом случае износ до года не округляется, а рассчитывается по дням.
СПОСОБ ОПЛАТЫ. Возможны два вида рассрочки: 50% в любом случае вносится сразу, а другие 50% выплачиваются либо в течение трех месяцев, либо в течение полугода при увеличении цены полиса на 5%.
РАСЧЕТ. Ford Focus. Цена полиса «Голое КАСКО» со скидкой за переход – 50 900 руб. Цена полиса «Голое КАСКО» без скидки за переход – 59 090 руб. Цена полиса по стандартной программе «Альфа Бизнес» – 71 850 руб.
Hyundai Santa Fe. Цена полиса «Голое КАСКО» со скидкой за переход – 37 307 руб. Цена полиса «Голое КАСКО» без скидки за переход – 44 020 руб. Цена полиса по стандартной программе «Альфа Бизнес» – 52 804 руб.
BMW X5. Цена полиса «Голое КАСКО» со скидкой за переход – 93 250 руб. Цена полиса «Голое КАСКО» без скидки за переход – 109 750 руб. Цена полиса по стандартной программе «Альфа Бизнес» – 131 750 руб.

СУТЬ ПРОГРАММЫ. В полисе нет полезных и приятных излишеств.

НАШИ ПРИМЕРЫ

• Для наглядности описание программ сопровождается примерами расчета стоимости страховки на бюджетный, средний и дорогой автомобили. Но следует иметь в виду, что наш расчет приблизителен. На деле каждый экземпляр подробно осматривается экспертом и оценивается индивидуально. Условия программ сравним на примере трех достаточно популярных автомобилей:

Бюджетный:
Ford Focus 1.6
Цена 500 000 руб.

Средний:
Hyundai Santa Fe 2.7
Цена 1 000 000 руб.

Дорогой:
BMW X5 3.0
Цена 2 500 000 руб.

Все автомобили 2008 года выпуска, оснащены бензиновыми моторами. Возраст «условного» водителя – 32 года, стаж управления – шесть лет.

* – условия всех описанных программ действительны на момент подготовки материала

• Многие программы подразумевают ограничения. Условия выгодные, но не каждый клиент в них «впишется». Программы могут не распространяться на угоняемые автомобили (например, Audi Q7, Porsche Cayenne, BMW X5, Toyota Land Cruiser, Lexus LS и RX). Отказ получают и водители, не достигшие определенного возраста (порой даже 28 лет) и имеющие стаж не более 1–2 лет.

Например, такой услуги, как ремонт одного поврежденного элемента без справок. Даже при «единичном» ущербе для выплаты нужны все необходимые в таких случаях документы, а если машина повреждена злоумышленниками, требуется возбуждение уголовного дела. Заметим, что в последнем случае мелкими повреждениями компания почти наверняка заниматься не будет – уголовные дела не возбуждают по пустякам. Собирать справки, конечно, придется самостоятельно – «аварийный комиссар» в программу не входит. Но услугу можно присоединить к пакету за 6000 руб. КАСКО и вправду выходит довольно голым, но зато на 15% дешевле стандартного полиса «Альфа Бизнес».

КОМУ ВЫГОДНЕЕ. Если можем получить дополнительную скидку за переход, предложение кажется особенно неплохим.

«50X50»

КОМПАНИЯ. «АльфаСтрахование»
www.alfastrah.ru

ОГРАНИЧЕНИЯ. Только для автомобилей до 1 600 000 руб. Минимальный возраст лиц, допущенных к управлению, – 28 лет, минимальный стаж вождения – 5 лет. Не распространяется на угоняемые модели.

ПРЕИМУЩЕСТВА. Минус 50% от стандартного тарифа компании.

ФРАНШИЗА. При страховании от полной гибели и угона франшиза

неуместна, а в случае округления полиса до 100% не предлагается.

АМОРТИЗАЦИЯ. Для автомобилей в возрасте 1 год – 18%, 2 года – 15%, 3 года – 10%. При страховом случае износ до года не округляется, а рассчитывается по дням.

СПОСОБ ОПЛАТЫ. Единовременно.

РАСЧЕТ. Ford Focus. Цена полиса «50X50» без доплаты второй половины – 29 937 руб. Цена полного полиса «50X50» – 59 900 руб.

Hyundai Santa Fe. Цена полиса «50X50» без доплаты второй половины – 22 275 руб. Цена полного полиса «50X50» – 44 600 руб.

СУТЬ ПРОГРАММЫ. Заплатив половину цены полиса, клиент страхует автомобиль только от двух рисков – угон и полная гибель. Программа рассчитана на тех, кто уверен в своем мастерстве, в судьбе и удаче. По опыту он знает, что не попадает в аварии. Хулиганы обходят его автомобиль стороной. Но все же счастливчик предусмотрителен. Он не хочет остаться один на один с судьбой в случае самых серьезных, невосполнимых потерь.

При этом условия не безвозвратны. В страховом случае можно передумать, дать задний ход и превратить полис «50X50» в более полный. Получив вторую половину суммы, компания начнет возмещать обычный ущерб. Но тут есть два противопоказания. Во-первых, программа устроена так, что, внося 50%, мы переплачиваем. Причем прилично.

Отдаем процентов на двадцать больше цены стандартного полиса. Во-вторых, очень часто эти деньги проще не отдавать компании, а сразу пустить на ремонт. Может, разумеется, прийти мысль, что лучше доплатить. А вдруг до конца года еще что-то случится? Неудивительно, что после аварии человек начинает сомневаться в своей счастливой звезде. Но на другую чашу весов сразу ляжет вопрос – а сколько вообще осталось до конца страхового года? И даже если много, скажем, месяцев десять, полноценного полиса мы не получим. Все равно два месяца уже успели отъездить на свой страх и риск. В общем, покупка «50X50» чревата метаниями и сомнениями. И наверняка можно говорить только об одном случае, когда есть смысл доплатить и приобрести полноценную страховку. Это когда автомобиль получил повреждения средней тяжести – на полную гибель не набирается, но ремонт ощутимо дороже суммы, которую для устранения повреждений надо внести. Но даже решившись, нужно помнить: если программа «50X50» превращается в обычные 100%, клиент при повреждении одного кузова элемента не имеет права на быстрый, без предоставления справок, ремонт.

КОМУ ВЫГОДНЕЕ. Тому, кто очень редко попадает в аварии и держит автомобиль на неохраемой стоянке.

ЧТО ДЕЛАТЬ КАСКО

«МАКС-ОСОБЫЙ»

КОМПАНИЯ. «МАКС»

www.makc.ru

ОГРАНИЧЕНИЯ. Не распространяется

на модели, популярные у угонщиков.

ПРЕИМУЩЕСТВА. Минус 65%

от стандартного тарифа компании.

ФРАНШИЗА. Отсутствует.

АМОРТИЗАЦИЯ. Первый год – 15%,
второй и последующие годы – 12%.

СПОСОБ ОПЛАТЫ. Единовременно.

РАСЧЕТ. Ford Focus. Цена полиса
«Макс-Особый» – 13 230 руб.

Стандартное КАСКО – 39 700 руб.

Hyundai Santa Fe. Цена полиса
«Макс-Особый» – 24 220 руб.

Стандартное КАСКО – 70 930 руб.

BMW X5. Цена полиса «Макс-Особый» –
53 020 руб. Стандартное КАСКО –
153 020 руб.

СУТЬ ПРОГРАММЫ. Предложение напоминает программу «50X50» компании «АльфаСтрахование». Мы страхуем автомобиль только от двух самых серьезных рисков – угона и полной гибели. Такие события маловероятны, а потому цена полиса существенно снижена. Но нужно иметь в виду, что, в отличие от условий «Альфы», эти пункты неизменны. Мы не можем доплатить 65% и превратить «Макс-Особый» в полное КАСКО. Зато цена очень уж привлекательна.

КОМУ ВЫГОДНЕЕ. Тому, кто очень редко попадает в аварии и держит автомобиль на неохраняемой стоянке.

«ПРОФЕССИОНАЛ»

КОМПАНИЯ. «МАКС»

www.makc.ru

ОГРАНИЧЕНИЯ. Для автомобилей не старше 7 лет.

ПРЕИМУЩЕСТВА. Ощутимая скидка, очень деликатная, постепенно увеличивающаяся франшиза.

ФРАНШИЗА. Для первого страхового случая не установлена. При втором случае – 3%, при третьем – 6%, при четвертом – 12%, при пятом – 24%.

АМОРТИЗАЦИЯ. Первый год – 15%,
второй и последующие годы – 12%.

СПОСОБ ОПЛАТЫ. Единовременно.

РАСЧЕТ. Ford Focus. Цена полиса
«Профессионал» – 27 640 руб.

Стандартное КАСКО – 39 700 руб.

Hyundai Santa Fe. Цена полиса

«Профессионал» – 49 910 руб.

Стандартное КАСКО – 70 930 руб.

BMW X5. Цена полиса

«Профессионал» – 110 600 руб.

Стандартное КАСКО – 153 020 руб.

СУТЬ ПРОГРАММЫ. С одной стороны, у нас ощутимая скидка на полис. С другой, мы имеем в запасе единственный страховой случай, ущерб по которому будет полностью возмещен. И только затем нас ожидает франшиза – начиная со второго страхового случая, мы участвуем в возмещении ущерба собственными деньгами.

Но при этом программа устроена так, чтобы франшиза не висела над нами дамокловым мечом, чтобы мы не тряслись за рулем от суетных мыслей: вот сейчас во второй раз стукнусь, и придется платить по полной. Дело в том, что при втором страховом случае франшиза почти неощутима – всего 3% нашего финансового участия. При третьем случае она тоже мала – 6%. При четвертом уже заметнее – 12%, и лишь при пятом франшиза достигнет своей окончательной величины и составит 24%.

КОМУ ВЫГОДНЕЕ. Представляется, что программа выгодна водителям и дорогих, и бюджетных, и средних по цене автомобилей.

Во-первых, далеко не все набирают за год два страховых случая и добиваются до отметки, когда франшиза вступает в силу. Во-вторых, два страховых случая тоже не проблема – 3% финансового участия в возмещении ущерба не очень ощутимы. И даже если водитель – полный новичок, а машина у него дорогая, ему нужно собрать целых пять происшествий, чтобы сполна ощутить увесистую франшизу в 24%.

«100 ЗА 50»

КОМПАНИЯ. «Согласие»

www.soglasie.ru

ОГРАНИЧЕНИЯ. Машины не дороже
2 250 000 руб., не старше 5 лет.

ПРЕИМУЩЕСТВА. Минус 50%
от стандартного тарифа компании.

ФРАНШИЗА. Отсутствует.

АМОРТИЗАЦИЯ. Примерно 1% в месяц.

ТОНКОСТИ ДОГОВОРА



Сергей ЛЕБЕДЕВ,
генеральный
директор
«АМК Страхование
консультанты
и брокеры»

● **ПРИЧИНЫ ОТКАЗА В ВЫПЛАТЕ.** Могут быть разными. Например, случилась авария, но ТО не пройден. Или тот, кто был за рулем, не вписан в полис. Или в момент аварии водитель был пьян, либо находился под воздействием наркотических веществ. Или автомобиль угнали вместе с ключами и/или документами. Почти все компании не считают страховым случаем гидроудар (в работающий двигатель попала вода), а многие – пожар, случившийся из-за короткого замыкания. Также не все СК платят за ущерб, нанесенный животными. Увидев такую формулировку, представляешь слона, севшего на капот, и думаешь, что это едва ли – из зоопарка они редко сбегают. Но опаснее слона может быть мышь, которая за зиму перегрызет проводку, а потом при попытке завести двигатель вспыхнет факелом. Таковы частые причины отказа, но всего не перечислить – нужно обязательно смотреть правила конкретной компании.

● **ВИДЫ ВОЗМЕЩЕНИЯ.** Есть три способа возмещения: ремонт в техцентре страховщика, ремонт в вашем техцентре, выплата наличными. В последнем случае надо понять, как компания будет платить – с учетом износа или нет? При эксплуатации автомобиль естественным образом дешевеет (скажем, на 10% в год), и при полной гибели/угоне ТС эти проценты вычитаются из суммы выплаты. Лишившись машины, мы никогда не получим за нее столько, сколько она стоила в момент заключения договора. Но есть еще износ, под которым понимается удешевление не всего автомобиля, а отдельных деталей. Подписывая договор, нужно понять, как именно учитывается старение. Только ли при полной гибели/угоне нам выплатят меньше? Или отдельные детали, по мнению компании, тоже стареют?

● **ДОПОЛНИТЕЛЬНОЕ ОБОРУДОВАНИЕ.** Страхуется заводская комплектация или заводские опции, которые не входили в данную комплектацию, но были докуплены при приобретении автомобиля у официального дилера. А ксенон, смонтированный на стороне, дополнительно установленные радары, детские кресла и т.д. – все привнесенное, «чужое» – к полису не относятся. Эти предметы страхуются отдельно, и если включаются в договор, нужно указать их марку, модель, чтобы потом вам платили именно за этот предмет, а не за подобный, но в три раза дешевле.



БУДЬТЕ ДОТОШНЫ

● Нужно понимать, что ни одна из программ не описана здесь полностью. Полис следует покупать, лишь тщательно прочитав договор. Еще лучше пойти не в СК, а к страховым брокерам. Людям, которые работают сразу с несколькими компаниями и могут подобрать клиенту выгодное предложение. При этом брокер не берет с клиента деньги. Процент ему выплачивает страховая компания. По сути, эта сумма уже включена в цену продаваемых полисов, мы все равно ее заплатим. Так почему же не потратить деньги в свою пользу?

СПОСОБ ОПЛАТЫ. Сначала 50%, затем при необходимости еще 50%.

РАСЧЕТ. Ford Focus. Цена полиса «100 за 50» – 26 000 руб. Стандартное КАСКО – 51 250 руб.

Hyundai Santa Fe. Цена полиса «100 за 50» – 33 450 руб. Стандартное КАСКО – 66 900 руб.

СУТЬ ПРОГРАММЫ. Названием и устройством данное предложение напоминает программу «50X50» «Альфастрахования». Мы платим 50% цены стандартного полиса и страхуемся только от двух самых тяжелых рисков – гибели ТС и угона. Однако в любой момент можем изменить свое решение, доплатить 50% цены полиса и взять полное КАСКО. Подобное выгодно, если ущерб, который получил автомобиль, превосходит эти 50% цены. Но некоторое отличие от условий «Альфы» есть, и оно – в лучшую сторону. Достраховавшись до 100%, клиент программы «50X50» получил условия не стандартного, а несколько урезанного «Голого КАСКО». Заплатив 100%, он не мог претендовать на такие приятные вещи, как, скажем, ремонт одной детали без справок.

В случае же с программой «100 за 50», достраховавшись до полного полиса, мы и получаем весь набор: во-первых, ремонт стеклянных элементов без справок, во-вторых, один бесплатный вызов

эвакуатора, в-третьих, ремонт (но, правда, не замена) без справок одного кузовного элемента.

КОМУ ВЫГОДНЕЕ. Чем аккуратнее водитель, и чем лучше автомобиль защищен на стоянке, тем выгоднее предложение.

«СЕЗОННЫЙ»

КОМПАНИЯ. «Согласие»

www.soglasie.ru

ОГРАНИЧЕНИЯ. Не установлены.

ПРЕИМУЩЕСТВА. Минус 30% от стандартного тарифа компании.

ФРАНШИЗА. Отсутствует.

АМОРТИЗАЦИЯ. Первый год – 15%, второй год – 12%, третий год – 10%.

СПОСОБ ОПЛАТЫ. Единовременно.

РАСЧЕТ. Ford Focus. Цена полиса «Сезонный» – 35 850 руб.

Стандартное КАСКО – 51 450 руб.

Hyundai Santa Fe. Цена полиса

«Сезонный» – 46 800 руб.

Стандартное КАСКО – 66 900 руб.

BMW X5. Цена полиса «Сезонный»

без спутниковой противоугонной системы – 105 000 руб. Цена полиса

«Сезонный» со спутниковой противоугонной системой – 81 250 руб.

Стандартное КАСКО без спутниковой

противоугонной системы –

150 000 руб. Стандартное КАСКО

со спутниковой противоугонной

системой – 116 250 руб.

СУТЬ ПРОГРАММЫ. В отличие от привычных предложений КАСКО,

полис по имени «Сезонный» действует в течение полугода. Отсюда скидка, которая, заметим, составляет все же не половину цены, а лишь 30%.

Нужно иметь в виду, что название «Сезонный» – весьма условно. Вовсе не обязательно брать полис именно на определенный календарный сезон. Мы вольны выбрать любые шесть месяцев. Они могут идти один за другим, могут через один – как угодно. Единственное условие состоит в том, что на момент приобретения полиса мы должны точно знать, какие именно месяцы хотим выбрать. Именно этот график будет зафиксирован в договоре, и если страховой случай произойдет в другие, не «загаданные» месяцы, никакого возмещения мы не получим.

Такие условия подходят водителям, которые не используют свой автомобиль в течение всего года. Если вы ездите только в теплое время и покупаете при этом стандартный полис, получается, что платите отчасти впустую. Всю зиму страховка простаивает вместе с вашим автомобилем.

КОМУ ВЫГОДНЕЕ. Полис со скидкой 30%, безусловно, привлекателен для тех водителей, кто не собирается использовать автомобиль круглый год.

Михаил Ойстачер